



IN DIESER AUSGABE:

<i>Business Behavior und 1. Praxisphase</i>	1
<i>7/24 Service Hotline</i>	1
<i>Eye Tracking Kamera angeschafft</i>	2
<i>Outdoorseminare 2012</i>	2
<i>Night of Graduates und DLM Bachelor</i>	2
<i>Vorlesungen und Fotoshooting im 2. Semester</i>	3
<i>Skript -Inhalte Kundenmanagement</i>	3
<i>Klausurkorrekturen</i>	4
<i>Mailverteiler und Zuständigkeiten im STG DLM</i>	4
<i>DLM Cube</i>	4

dIm 11er service news

Dezember 2011

Impressum:
Studiengang DLM
DHBW Mannheim
Prof. Dr.
Hans-Joachim von Scheidt
scheidt @ dhw- mannheim.de
T. 0171-34 55 057

BUSINESS BEHAVIOR - ODER DIE KUNST DER „VERHALTENSKLAVIATUR“ IM UNTERNEHMEN

Am 19. Dezember 2011 beginnt für Sie nicht nur die erste Praxisphase im Betrieb, sondern gleichzeitig auch Ihre Probezeit - quasi die Fortsetzung der Bewerbung unter realen Arbeitsbedingungen.

Für die Mehrzahl von Ihnen bedeutet dies, sich erstmals nach der Schulzeit in einer betriebliche Unternehmenswelt zu bewegen. Die nächsten Wochen sind damit insgesamt eine Zeit der besonderen Herausforderungen. Ganz besonders gilt dies für die ersten Tage in einer noch unbekanntem „Unternehmenskultur“ mit (vielfach unausgesprochenen) Regeln und Leistungserwartungen.

Die Hinweise im Folienset „Corporate Business Behavior“ (vgl. dIm Homepage) sollen Ihnen hierbei etwas helfen, die „Spielregeln im Berufsalltag“ zu erkennen. Machen Sie sich bewusst, dass der Weg zu bestandenen Probezeit zum größten Teil aus der erfolgreichen Kommunikation mit anderen Menschen besteht.



CUSTOMIZED SERVICE FÜR DEN STUDIENJAHRGANG 2011 = 7D/24H HOTLINE 0171 - 345 5057

Für den Studienjahrgang 2011 steht auch während der Praxisphase eine telefonische Service - und Beratungshotline zur Verfügung.

Dieser Service kann für dringende Beratungs- und Informationsgespräche in Anspruch genommen werden.



Standardanfragen und Mitteilungen bitte über die bekannten E-Mail-Anschriften senden.

Vergleiche hierzu den Mailverteiler für den STG DLM auf Seite 4.

*„Wer aufhört,
besser zu werden,
hat aufgehört gut
zu sein“*

P. Rosenthal

*„In der Fabrik
stellen wir
Kosmetikartikel
her; über die
Ladentheke
verkaufen wir
Hoffnung auf
Schönheit“*

C. Revson

*„Gesicherte Ar-
beitsplätze in un-
serem Unterneh-
men gibt es nur
durch Qualität,
Produktivität und
zufriedengestellte
Kunden“.*

L. Iaocca

OUTDOORSEMINARE 2012 — SOFT SKILLS PUR IN REGENSBURG

Zu den besonderen Studieninhalten und Lernformen des STG's DLM gehören die Outdoorseminare in Regensburg.

Ziel dieser Seminare (jeweils in den Sommersemestern) ist die Förderung Ihrer „Employability“ und sozialen Kompetenzen. In ungewohnter Umgebung und mit ungewöhnlichen Übungen in freier Natur werden Sie in Kleingruppen für Themen wie Teamfähigkeit, Mitarbeiterführung u. Frustrationstoleranz sensibilisiert.

Die Wochenendtermine für die einzelnen Kurse:



2011 A: Fr 27. April - So 29. April 2012

2011 B: Fr 18. Mai - So 20. Mai 2012

2011 C: Fr 25. Mai - So 27. Mai 2012

EYE TRACKING KAMERA FÜR DEN STG DLM ANGESCHAFFT

Der Studiengang hat zum WS 2011/2012 für die Vorlesungsreihe Marketingforschung ein „Eye-Tracking-System“ angeschafft.

Diese Hard- und Software-Technologie eröffnet die Möglichkeit, das Blickverhalten von Menschen zu analysieren - u. a. Blickverlauf und Blickfixation auf ausgewählte Reizelemente (z.B. ein Werbeplakat oder eine neue Homepage-Seite).

Dieses Gerät kann ggf. auch im Rahmen von Bachelorarbeiten eingesetzt werden.



NIGHT OF GRADUATES - DER STUDIENGANG VERABSCHIEDT SEINE BACHELOR 2011

Am 2. Dezember 2011 erfolgte im Rahmen der „Night of Graduates“ die feierliche Verleihung des Bachelor-Grades an die 96 Absolventen des Studienjahrgangs 2008 durch die Professoren und Drs. Führer, Weinland und von Scheidt.

Mit einem Notendurchschnitt von 1,4 wurde Herr Sebastian Jüttner (von



Roche Diagnostik, Mannheim) bester Absolvent seines Jahrgangs.

Die beste Bachelorarbeit mit 1,1 erstellte Frau Katharina Zang (von Pricewaterhouse Coopers, Frankfurt) an.

Vormerken: „Ihre NOG“ findet im November 2014 statt.

SKRIPTINHALTE „KUNDENMANAGEMENT“ IM PROFILFACH „SALES & CUSTOMER“

Für das 2. Semester ab April 2012 wird im Profilmfach I „Sales & Customer Management“, u.a. die Vorlesung „Grundlagen Kundenmanagement“ angeboten.

Im Mittelpunkt stehen Themen zur Kundengewinnung, der Kundenbindung und -rückgewinnung.

Diese Vorlesung baut auf die Vorlesung „Vertriebsmanagement“ aus dem 1. Semester auf.

Das neue Skript kann ab Anfang März 2012 aus meinem Download-Center unter DHBW-Mannheim.de kopiert werden (vgl. Passwort aus dem 1. Semester).

Alle Professoren und Lehrbeauftragte werden im Frühjahr 2012 darauf angesprochen, bestehende Skripte/Folien bis März 2012 als Download zur Verfügung zu stellen.

Grundlagen Kundenmanagement
Vorlesungsskript 2. Semester
(Profilmfach I: Sales & Customer Management I)
Prof. Dr. Hans-Joachim von Scheidt

Studiengang Dienstleistungsmarketing
DUALE HOCHSCHULE BADEN-WÜRTTEMBERG MANNHEIM

VORLESUNGSPLANUNG 2. SEMESTER

Das 2. Semester von April bis Juni 2012 umfasst 13 Wochen und 321 Stunden Vorlesungen. Die beiden letzten Wochen werden für die 7 Klausurtermine eingeplant.

Insgesamt sind 6 Feiertage zu berücksichtigen. Die sog. „Brückentage“ (2 Freitage und 1 Montag) werden voraussichtlich alle für Vorlesungen einzuplanen sein.

Die Vorlesungspläne für die einzelnen Kurse sind ab Anfang März 2012 von der Homepage dienstleistungsmarketing.de downloadbar.

Studiengang Dienstleistungsmarketing
Studiengang: WM 2011 A, 2 Semester: Oktober - Dezember 2011
Studiengangleiter: Prof. Dr. Hans-Joachim von Scheidt (0 7141 343682)
Kursleiter: Axel M. J.
Vorlesungszeiten: 107 A (Standard-Klausurtermine 2011/12)
K18 A 18

	K18 18	K18 15	K18 12	K18 09	K18 06
Mo	02. Apr. 12	09. Apr. 12	16. Apr. 12	23. Apr. 12	30. Apr. 12
Di	03. Apr. 12	10. Apr. 12	17. Apr. 12	24. Apr. 12	01. Mai 12
Mi	04. Apr. 12	11. Apr. 12	18. Apr. 12	25. Apr. 12	02. Mai 12
Do	05. Apr. 12	12. Apr. 12	19. Apr. 12	26. Apr. 12	03. Mai 12
Fr	06. Apr. 12	13. Apr. 12	20. Apr. 12	27. Apr. 12	04. Mai 12

FOTO SHOOTING IM 2. SEMESTER



Dienstleistungsmarketing
Genau meine Welt

Für unsere Homepage dienstleistungsmarketing.de werden wieder studentische „Modells“ (m/w) gesucht. Die Mitwirkung im Studienjahrgang 2011 ist freiwillig.

Die von einem professionellen Fotograf angefertigten Bilder stehen Ihnen dann auch privat zur Verfügung.

Details zu Vorlesungsbeginn im April 2012.



Der Schlüssel zum Erfolg sind nicht allein Informationen.

Das sind Menschen und Netzwerke im persönlichen und beruflichen Umfeld.



Studiengang
Dienstleistungsmarketing

Termine 2012

1. **Theoriephase**
2. Semester vom
2. April – 01. Juli 2012
2. **PA I–Termine gemäß
Timeline**
3. **Outdoor-Wochenenden
im SS 2012 für die
Kurse A, B, C**

*Ich wünsche Ihnen
allen ein frohes
Weihnachtsfest 2011
und
einen guten Einstieg in
die 1.
betriebliche Praxisphase*

Hans-Joachim von Scheidt



Mailverteiler und Zuständigkeiten im Studiengang

Sekretariat:

Frau Nies: **Bescheinigungen**

nies@dhw-mannheim.de
0621-4105 2102

Frau Scerbakov:

scerbakov@dhw-mannheim.de
0621-4105 2210

Frau Elsaß (bis 10.3.12): **Noten**

elsass@dhw-mannheim.de
0621-4105 2102

Klausurkorrekturen und Notenabfrage

Die Klausuren werden im Zeitraum Januar bis Februar 2012 korrigiert. Die Notenbekanntgabe erfolgt über das Online-Noten-Tool der DHBW.

Sollte dies aus technischen Gründen nicht möglich sein, werden die Noten mit Matrikelnummern den 11er-Kurs sprecherInnen zugeschickt.

Krankheitsbedingte Klausurnachschriften werden Anfang April 2012 geschrieben.

ASSOZIATIONEN ZUM DLM CUBE

Der Würfel (Cube) wird in vielen BWL-Büchern zur Visualisierung von Sachverhalten eingesetzt, die eine Mehrdimensionalität erklären. Das „Bundling“ im Sinne von Preisbündelungen und Preisfestlegungen kann sich beispielsweise auf unterschiedliche Kaufzeitpunkte, Produkt- bzw. Servicearten und Nachfrager bzw. Zielgruppen beziehen.

Der DLM-Cube soll u. a. die Mehrdimensionalität des Fachs zum Ausdruck bringen: Fächer Vielfalt und Interdisziplinarität sowie Synergieeffekte zwischen den Vorlesungsgebieten mit dem („grünen“) Fokus Marketing.

Der Hochschulstandort Mannheim ist die „Stadt der Quadrate“, so dass sich auch hierzu Assoziationen zum Würfel anbieten.

Markenzeichen - wie beispielsweise der von DLM Studenten kreierte „Mannheim Kaffee“ - bedienen sich gleichfalls der Quadrate- und Würfelsymbolik.



Dienstleistungsmarketing

DUALE HOCHSCHULE BADEN-WÜRTTEMBERG MANNHEIM

Erscheinungsformen des Bundlings

